

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA EXSES S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2010

Quito, 29 de Marzo del 2011

Atte. Junta General de Accionistas.

La Empresa EXSES S.A. para el año 2010 se propuso incrementar sus ventas en base al fortalecimiento del sistema de ensamblaje que se había iniciado en el año 2009, sin embargo en el transcurso del primer semestre del año el Gobierno Ecuatoriano fue eliminando la salvaguarda para el Pacto Andino hasta dejarlo en 0 en el mes de Mayo y en relación al resto del mundo se cambió de la salvaguarda de 10 dólares por par más el 30% de arancel del valor fob a un arancel mixto de 6 dólares más el 10 por ciento del valor fob menos el Pacto Andino. Adicionalmente tiene un agravante para nuestra empresa que impuso el mismo arancel mixto a las partes de calzado por lo que prácticamente nos dejó sin el trabajo que veníamos realizando del ensamblaje.

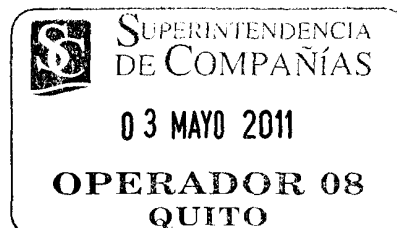
Ante esta situación se modificó nuestro plan de trabajo bajo dos opciones que fueron pasar de ensambladores a fabricantes con todos los procesos y por otro lado volver a importar calzado terminado, sin embargo el tiempo de reacción ante estas nuevas medidas fue nuestro peor enemigo ya que para fabricar tuvimos que hacer nuevas inversiones para las áreas de corte y costura y para la importación de producto terminado necesitábamos volver a negociar con nuestros proveedores.

En estas circunstancias la Empresa logra complementar la fábrica pero lamentablemente no alcanza a producir todo lo que se planificó por la falta de experiencia en todo el proceso, sumado a la demora en la llegada de las materias primas dejando de despachar y vender la marca FLIB y PITCHOS y por el lado de las importaciones los pedidos que realizamos de KLIN China y KLIN Brasil, SUPER STAR que estaban vendidos no se embarcaron a tiempo y no se pudo despachar dejando de vender la suma de \$ 1'200.000 que si los hubiéramos realizado la situación de la Empresa sería distinta.

En base a estos antecedentes La Empresa no pudo cumplir con sus objetivos ya que las ventas y por consiguiente la rentabilidad de la Empresa se vieron afectadas por las medidas del Gobierno y el incumplimiento de los proveedores, sin embargo se crearon las pautas para que el año 2011 pueda ser mejor en la fabricación de productos ya que las importaciones el Gobierno siempre las quiere limitar por su déficit en la balanza comercial.

En relación con el cumplimiento de las disposiciones de La Junta General de Accionistas estas se han cumplido en su totalidad y el directorio ha sido informado del avance de los resultados con el fin de realizar el seguimiento correspondiente de La Compañía..

Dentro de los aspectos Administrativo, Legal, Laboral y Fiscal La Empresa ha cumplido con todas las normas y leyes correspondientes y en los plazos previstos.



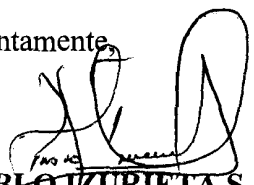
La situación financiera al cierre del ejercicio 2.010 es estable tomando en consideración los problemas que tuvimos en el transcurso del año, sin embargo gran parte del trabajo que era para el año 2010 tendrá que ser vendido en el primer semestre del año 2011 ya que tenemos el inventario que no se alcanzó a despachar, la mercadería que tuvo retrasos va a llegar en los primeros meses y las compras que se realizaron en el mes de noviembre del año pasado también cubrirán el objetivo de ventas con muy buenas expectativas. El resultado del ejercicio 2.010 es de una utilidad de \$ 3310.43 lo que demuestra que la empresa en este año difícil pudo llegar al punto de equilibrio pero que dejó las bases sentadas para que el 2011 sea de un crecimiento importante.

Con todo lo expuesto recomiendo a La Junta General de Accionistas que sigamos apoyando este proceso de producción con la finalidad de ir consolidando el mercado con nuestros productos y marcas y buscar el crecimiento de nuestra Empresa.

Es verdad que nos enfrentamos a la incertidumbre por el lado de las importaciones ya que el Gobierno está buscando el modo de detenerlas pero a la vez se abre una gran posibilidad de consolidar la parte productiva donde por el contrario siempre va a existir apoyo por la generación de empleo y otros beneficios. Si bien es cierto que la industria ecuatoriana sigue su proceso de desarrollo también es cierto que para el segmento más exigente y de moda no existe una oferta que les satisfaga es por esto que estamos desarrollando productos diferentes y con precio competitivo para ganar este mercado. Por lo tanto debemos seguir nuestro trabajo con las dos opciones de fabricar estos productos diferentes y complementar con las importaciones de calzado que no se fabrica en el país.

Finalmente recomiendo reinvertir las utilidades en este proceso de crecimiento y seguir optimizando todos los recursos de La Empresa que redundará en beneficio de todos.

Atentamente,



PABLO IZURIETA S.
GERENTE GENERAL

